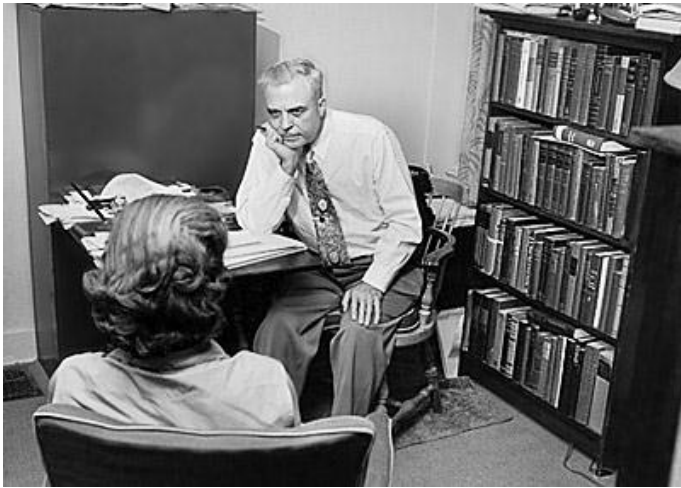
Padrão Hipnótico de Linguagem

(Comandos Embutidos Ericksonianos)

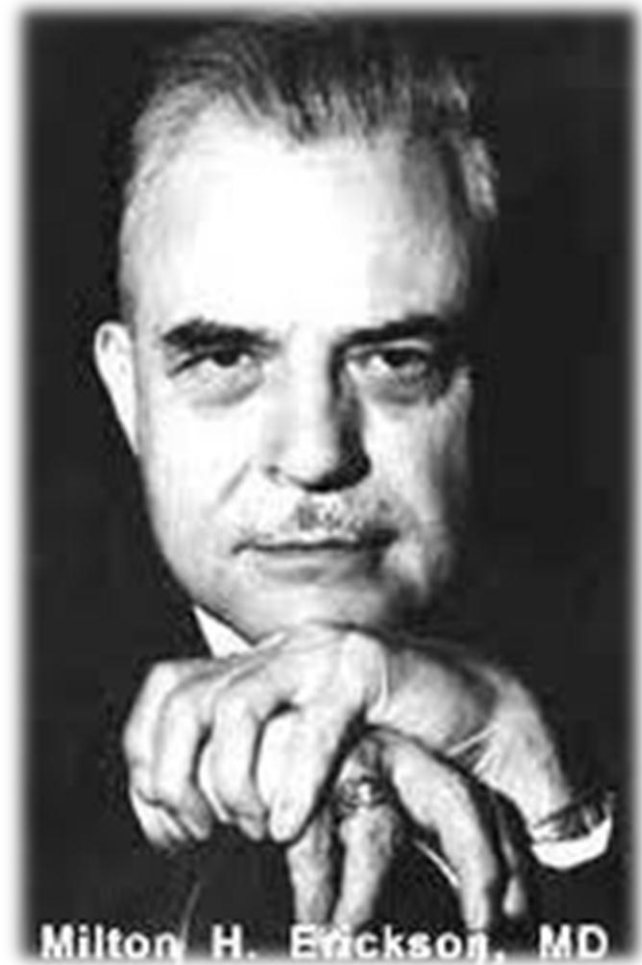
Francis Albert Cotta
Negociador de Crises

PNL
PROGRAMAÇÃO
NEURO-
LINGUÍSTICA

MODELO ERICKSON

Na hipnose ericksoniana nem sempre se faz uma indução formal de transe. Em algumas situações o processo terapêutico acontece durante **uma conversa, aparentemente normal.** Isso porque Milton Erickson percebeu que o estado de transe faz parte do repertório natural das pessoas, isto é, as pessoas entram e saem de transes a todo o momento.

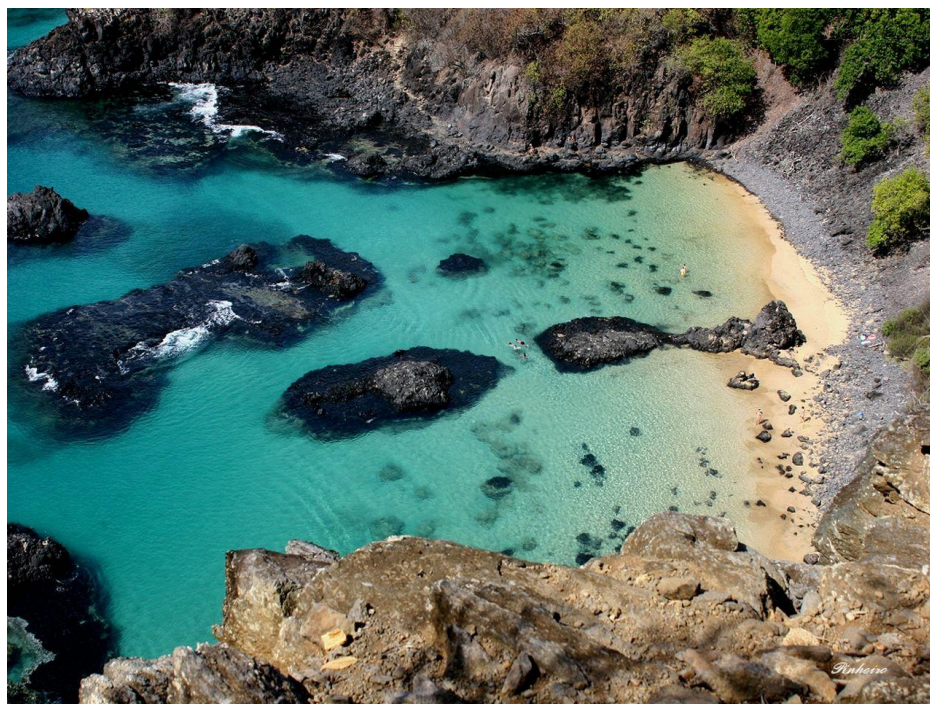
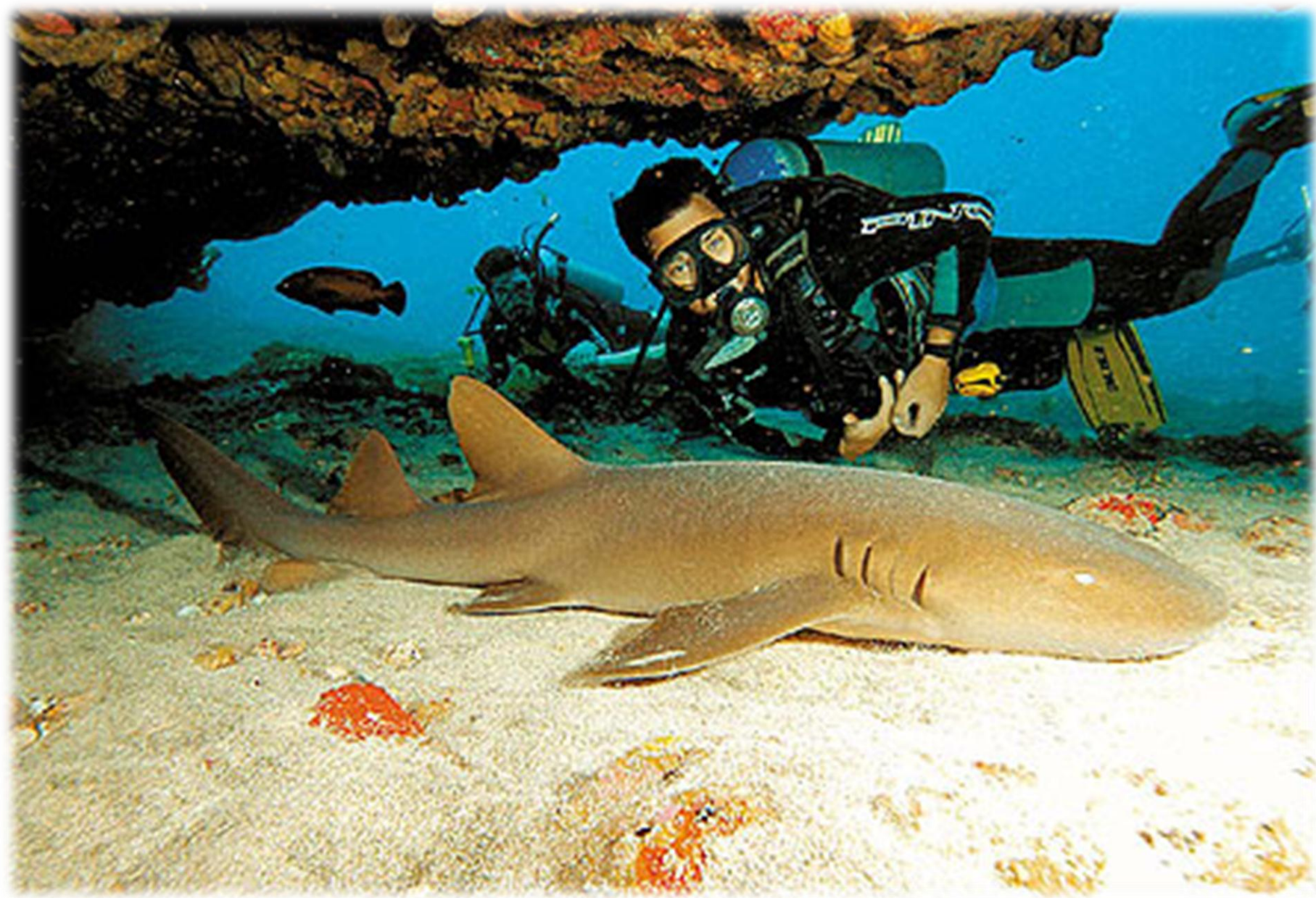
Portanto, o processo terapêutico da hipnose pode acontecer durante uma **conversa** em que, por meio de associações de ideias e sugestões utilizadas pelo hipnoterapeuta, o paciente pode ter acesso a recursos internos que serão utilizados para lidar com o problema em questão.

Milton Erickson raramente abordava o problema do paciente de uma forma direta. Segundo ele, isso evita o surgimento de resistências à terapia. Era muito comum ele contar uma história, uma piada, ou falar de um assunto que parecia que não tinha nada a ver com o que o paciente queria resolver e, com o passar dos dias, o paciente percebia que o problema estava resolvido.

Milton H. Erickson, MD

PADRÕES HIPNÓTICOS

Os padrões hipnóticos são utilizados na comunicação para torná-la mais eficiente e persuasiva.

Utilizamos esses padrões no dia a dia e muitas vezes nem temos consciência disso.

Se eu lhes falar a respeito de mergulhar como fiz em minha recente viagem a Fernando de Noronha , descrevendo-lhes os rápidos movimentos dos peixes , de cores brilhantes, o som rítmico das ondas mansas batendo na praia e a sensação de subir e descer com as ondas mornas enquanto esquadrinhava o cenário subaquático, é de se esperar que eu consiga alterar-lhes o estado de consciência, de modo que possam experienciar alguma representação daquilo que eu experenciei

Se vocês ficarem entusiasmados com a ideia de irem lá também, terei empregado os mesmos padrões de comunicação que são utilizados por hipnotizadores eficientes... e por eficientes poetas, vendedores, pais e mães, políticos, líderes religiosos, etc.

Se vocês entenderem hipnose como a alteração do estado alterado de consciência de alguém, então qualquer comunicação efetiva é hipnose.

Padrões Verbais de Influência

A linguagem é uma grande ferramenta de persuasão. Na história, grandes comunicadores a utilizaram com maestria. Na PNL John Grinder e Richard Bandler estudaram e estruturaram os padrões verbais de Milton H. Erickson, o mestre da hipnose. Desse trabalho nasceu o Modelo Milton, que é um conjunto de padrões específicos de linguagem hipnótica, à nossa disposição para, também no mundo dos negócios, ajudarmos as pessoas a se decidirem. O Modelo Milton tem sido objeto de várias obras sobre o uso da linguagem como instrumento de persuasão. Um dos trabalhos mais eficazes, no entanto, é a organização de padrões sob a forma de frases a serem completadas, elaboradas sobre construções facilmente utilizáveis na linguagem coloquial. É um grupo de ferramentas verbais de grande poder influenciador, uma vez que, em sua maioria, os padrões enviam mensagens diretamente para a mente inconsciente do interlocutor, enquanto distraem o nível consciente com uma frase aparentemente comum. Vejamos alguns deles:

Eu não lhe diria que __________, porque ...

De qualquer forma já estou dizendo. Porém, minha negativa inicial quebra a resistência, e a palavra mágica “porque” atribui autoridade ao que digo ao mesmo tempo em que desvia a atenção do comando embutido.

Exemplo: ***Eu não lhe diria que*** *“esta atitude é prejudicial a você”,* ***porque*** *você já conhece as consequências.*

Eu poderia lhe dizer que________, mas ...

Você não pode colocar nenhuma objeção, já que eu apenas estou comunicando o que posso fazer. O “mas” desconsidera o dito e engana a atenção consciente.

Exemplo: Eu poderia lhe dizer que está confortável aí dentro, mas prefiro que você descubra por si mesmo que aqui fora, junto às pessoas que lhes querem bem, é melhor.

Mais cedo ou mais tarde...

Elo com o futuro. Esse padrão joga o interlocutor num futuro que só é possível imaginar se uma determinada atitude for tomada hoje.

Exemplo: Mais cedo ou mais tarde, você vai perceber mais profundamente as vantagens desta escolha que acaba de fazer.

Tente resistir …

A pressuposição é de que qualquer resistência será inútil. Este padrão contém um duplo vínculo: ou a pessoa tenta resistir, obedecendo ao comando direto ou não resiste, atendendo ao comando indireto. Não há como não obedecer a você.

Exemplo: Tente resistir a essa nova proposta com tantos benefícios .

Estou me perguntando se você _______ … ou não.

Pergunta embutida, seguida de comando embutido. O “… ou não” do final é optativo e serve para uma possível retirada estratégica.

Exemplo: ***Estou me perguntando se você*** *gostaria de liberar a criança que está doente … ou não.*

Talvez você não tenha… , ainda.

O “ainda” é outro pressuposto de inevitabilidade. O “talvez” funciona como suavizador. O “não” produz a imaginação do que está sendo negado. A meta-mensagem é “faça logo”.

Exemplo: ***Talvez você não tenha*** *decidido sair nesse momento* ***ainda.***

Estou me perguntando o quê você gostaria de fazer primeiro.

A cláusula temporal “primeiro” contida nesta pergunta embutida faz pressupor que ambas as escolhas vão ocorrer de qualquer jeito. O consciente é desviado pela preocupação com a ordem em que vão ocorrer.

Exemplo: ***Estou me perguntando o quê você gostaria de fazer primeiro:*** *liberar as pessoas que estão aí ou sair para conversar com seus familiares .*

Alguém pode __________, porque ...

O uso da confusão sem esclarecer que "alguém" é o próprio ouvinte, reforçada pelo padrão "lógica sem lógica". O cérebro do ouvinte vai ter que inventar uma ligação de causalidade lógica entre as duas orações da sentença.

*Exemplo: **Alguém pode** sentir-se aliviado e tranquilo, **porque** você conhece a satisfação íntima de recuperar a vontade de vencer.*

Você vai ______ agora, ou você vai _______?

A multiplicidade de escolhas disfarça a pressuposição de que a escolha é inevitável.

***Exemplo**: **Você vai** garantir esta troca **agora**, **ou você vai** esperar mais um pouco?*

… disse (ou dizia) _____, “________”

Você transmite seu comando ou sua mensagem por meio da citação de outrem.

Exemplo: ***Já dizia*** *um grande empresário: “quem não arrisca não petisca”.*

... me disse uma vez, "________"

Mesmo padrão anterior, enriquecido com a adição de metáforas, visando tocar emocionalmente o futuro prospecto.

Exemplo: Meu pai ***me disse uma vez*** *que quando ouvimos os outros atentamente podemos chegar a solução de qualquer situação.*

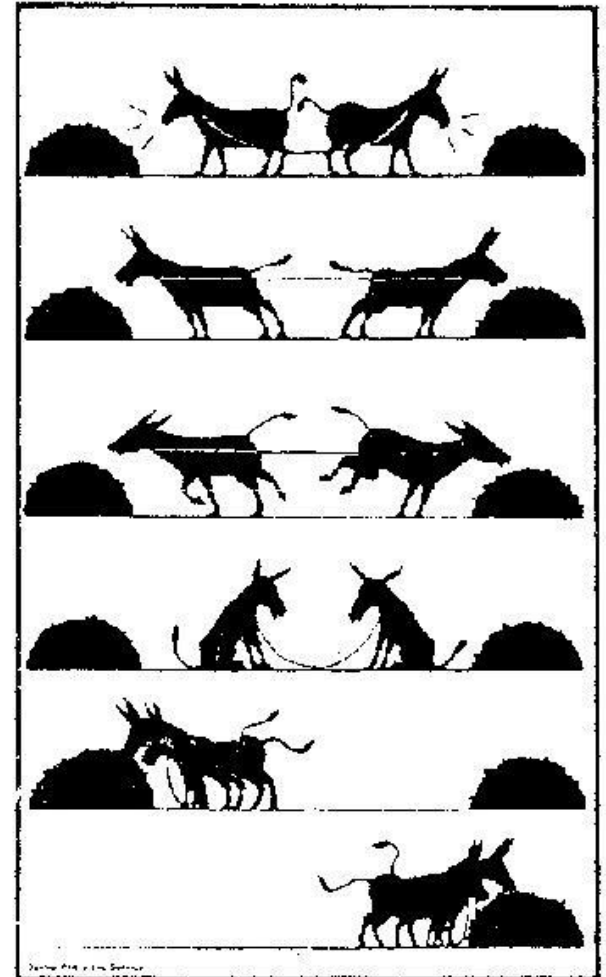
<fato>, <fato>, <fato>, e...

Uma das sequências eficazes de condução hipnótica. Após uma série de afirmações comprováveis fisicamente (verdades incontestáveis), você faz uma sugestão que, embora não comprovável, terá alta chance de ser incorporada às demais. É a técnica do "sim repetido".

Exemplo: Veja você: está nesse local, sentado nessa cadeira, de frente pra mim, pode ver meu rosto e as minhas mãos, ouve o som da minha voz e sabe que estou sendo sincero.

É fácil _________, não é?

O mágico “não é?” final transforma o comando em uma pergunta e contorna a resistência, oferecendo a opção do contrário.

*Exemplo: **É fácil** negociar quando as duas partes querem o acordo, **não é**?*

Sem sombra de dúvida (ou com certeza) ...

Os advérbios de modo como felizmente, obviamente, indiscutivelmente, infelizmente, etc. fazem pressupor que a afirmação que lhes segue é necessariamente verdadeira, reforçando assim os comandos embutidos.

Exemplo: ***Sem sombra de dúvida****, vale a pena investir neste diálogo!*

Eu não sei se __________.

Neste padrão, a negação disfarça uma pergunta que, por sua vez, disfarça um comando. É uma forma indireta de se chegar ao inconsciente.

Exemplo: ***Eu não sei*** *se esta é a grande oportunidade que vai torná-lo mais forte diante das adversidades.*

Você pode _______, não pode?

O que distingue este padrão é o "não pode?" final. Você pode entender como ele suaviza o comando e cria fatores de *rapport* (sintonia) com o ouvinte, não pode?

*Exemplo: **Você pode** se colocar alguns instantes no meus lugar, **não pode**?*

A gente pode _________ porque …

"Porque" é uma palavra mágica, porque ela empresta credibilidade emocional a tudo o que se diz antes dela.

*Exemplo: **A gente pode** resolver essa situação **porque** temos todas as condições para isso.*

Quem sabe você gostaria de __________?

Treine o uso sistemático de suavizadores. Este padrão contém dois. No exemplo a seguir, há também a pressuposição de que o perpetrador vai sair.

Exemplo: ***Quem sabe você gostaria*** *de saber que sua mãe está aqui esperando a sua saída.*

Você provavelmente já sabe ...

Forma excelente e elegante de suavizar o comando indireto que se segue. O ouvinte é conduzido a colocar em ação seu sistema de busca para verificar seu conhecimento do que é afirmado, enquanto o inconsciente capta a mensagem do comando embutido.

Exemplo: ***Você provavelmente já sabe*** *que nossa equipe é especializada em resolver situações como esta.*

Estou curioso para saber se …

Forma indireta de fazer a pergunta, que vai embutida.

Exemplo: ***Estou curioso para saber*** *se você vai estudar minha proposta com a atenção que ela merece.*